



14.9.2023 | Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Account Manager -asiakkuuspäällikön valmennuspäivä 14.9.2023

Hybriditoteutus: Teams & Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Asiakkuudet ovat yrityksen keskeinen kasvun ja kannattavuuden lähde. Niiden suunnitelmallinen ja systemaattinen hoitaminen lisää yrityksen myyntiä, kannattavuutta, arvoa ja liiketoiminnan ennustettavuutta.

Account Managerin työ edellyttää aktiivista työskentelyotetta, neuvottelutaitoja ja asiakkaiden tarpeiden ymmärtämistä. Asiakkuuspäällikkö ohjaa asiakkuutta ja yhteydenpitoa asiakkaan kanssa. Tavoitteena on luoda vahva yhteistyösuhde eli kumppanuus avainasiakkuuden kanssa

Helsingin seudun kauppakamarin valmennuspäivä antaa osallistujilleen käytännön työkaluja asiakkuusajattelun soveltamiseen ja kehittämiseen.

Valmennuspäivän asiantuntijana toimii **Mikko Mäntyneva**.

ALKAA
14.09.2023 08.45 -
14.09.2023 15.30

SIJAINTI
Kauppakamarin koulutustilat,
Helsinki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

590 € / 590 €

(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

790 € / 790 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Asiakkuuksiin vaikuttavat tekijät muuttavat entistä nopeammin ja pysyvät, pitkäaikaiset asiakkuudet eivät ole itsestäänselvyys. Yrityksen on kyettävä tunnistamaan asiakkuuksissa tapahtuvat muutokset entistä tehokkaammin sekä reagoimaan niihin sopivin keinoin.

Koulutuksen ensisijaisena kohderyhmänä ovat asiakkuuspäälliköt, account managerit, asiakasvastaavat ja B2B-myyjät. Tervetuloa mukaan!

Ohjelma

Lähiosallistujat:
8.45 Ilmoittautuminen ja aamupala
Etäosallistujat:
08.50 Yhteyden avaus

09.00 Account Manager -asiakkuuspäällikön valmennuspäivä

- Asiakstarpeiden tunnistaminen ja niihin vastaaminen
- Uusien mahdollisuuksien tunnistaminen asiakkuuksissa
- Asiakstarpeita vastaavien ratkaisujen esittely
- Asiakkuuksien seuranta ja arviointi
- Ajan ja resurssien kohdentaminen oikeisiin asiakkuuksiin ja myyntiprojekteihin
- Asiakasviestintä ja asiakaskohtaamiset
- Luottamuksen rakentaminen ja vaikeiden asiakastilanteiden käsittely
- Asiakkuuksien suunnitelmallinen hoito ja kehittäminen

**15.30
Tilaisuus päättyy**

Lähiosallistujat:
Tarjoilut: Kahvit klo 8.45, 10.15 ja 14.00. Lounas klo 12.-12.30

Asiantuntijat

Mikko Mäntyneva

FT, KTL
MCS-Management Consulting Services Oy

Asiakaspalvelu

09 2286 0360

asiakaspalvelu@kauppakamarikauppa.fi

Peruutusehdot

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen tilaisuutta. 13–7 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu.

Helsingin Kamari Oy:llä on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.